

« START-UP, PME ET ETI À LA CONQUÊTE DU MONDE »

*Banque Populaire dévoile les résultats 2018 du baromètre
sur l'implantation internationale des Start-up, PME et ETI françaises*

Après un premier baromètre consacré, en 2017, à l'implantation à l'international des start-up françaises, Pramex et Banque Populaire ont élargi, cette année, leur champ d'investigation aux PME et ETI.

Même si elles abordent différemment leur développement à l'international, les start-up, PME et ETI continuent de croître hors de nos frontières et concentrent leur stratégie de développement dans les pays matures à fort niveau de PIB, notamment aux Etats-Unis et en Europe.

LES START-UP FRANÇAISES, TOUJOURS PLUS NOMBREUSES À L'INTERNATIONAL

En un an, le nombre d'implantations de start-up françaises à l'étranger a continué de croître (263 projets en 2017, en augmentation de 25% par rapport à 2016), illustrant parfaitement le modèle de développement de ces jeunes pousses qui, en moyenne, s'implantent à l'étranger dès leur quatrième année d'existence.

Sur la période 2011-2016, le nombre de projets menés par ces jeunes pousses a d'ailleurs augmenté de 37% en moyenne chaque année. Il témoigne de l'internationalisation croissante des start-up françaises et d'un modèle de développement plus dynamique que d'autres catégories d'entreprises, car intégrant très rapidement la croissance à l'international.

La concentration des implantations de start-up aux Etats-Unis et en Europe de l'Ouest augmente (67% des projets),

confirmant ainsi une stratégie d'internationalisation dans des pays matures à fort niveau de PIB. Enfin, côté financement, plus de 2,3 milliards d'euros ont été levés par les start-up françaises en 2017, soit une croissance de 15% par rapport à 2016.

ÉTATS-UNIS, ESPAGNE, ROYAUME-UNI ET ALLEMAGNE FORTEMENT PLÉBISCITÉS PAR LES PME

Les États-Unis restent la destination de prédilection des entreprises françaises, avec 16% des projets d'investissements en 2017, dont un nombre significatif de primo-investisseurs (principalement des start-up). Les investisseurs privilégient la côte Est, où New York et Boston concentrent 40% des implantations.

Avec 36,9% des projets d'implantation, l'Europe, et notamment l'Espagne, le Royaume-Uni et l'Allemagne, attire bon nombre d'entreprises françaises, à la fois pour des raisons de proximité, de normes européennes facilitant les flux d'affaires, de devise commune (hors Royaume-Uni) et d'absence de droit de douane.

L'Espagne est devenue la première destination européenne des projets d'investissement des entreprises françaises (8,4% des projets).

Le Royaume-Uni, et surtout Londres, continuent d'attirer plus de 7% des projets d'implantation en raison d'un écosystème financier puissant et d'un droit du travail souple.

L'Allemagne, avec 6,9% des projets d'implantation, confirme son rôle de partenaire majeur et privilégié des entreprises françaises.

La Chine, en cinquième position avec 6,2% des projets, domine l'Asie et demeure le premier pays émergent visé par les entreprises françaises, probablement du fait de la croissance encore forte de son économie et de son très fort potentiel à moyen et long terme.

Le Canada se place en sixième position avec 4,4% des projets.

Le Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine et l'Afrique du Sud (les «BRICS») demeurent enfin peu présents dans les projets d'implantation des entreprises françaises et ne représentent, malgré leur immensité, que 13% des implantations. La Chine récupère la moitié de ces investissements.

LES PRIMO-INVESTISSEURS, DE PLUS EN PLUS NOMBREUX À TENTER L'IMPLANTATION INTERCONTINENTALE

Les stratégies d'internationalisation évoluent. Alors que, traditionnellement, les entreprises françaises avaient pour habitude de se déployer prioritairement dans des pays frontaliers avant de tenter l'aventure sur d'autres continents, elles sont de plus en plus nombreuses à passer directement à cette étape. Désormais, seulement un tiers de

l'ensemble des projets d'implantation sont réalisés dans un pays limitrophe.

D'après le baromètre 2018, 32% des projets d'implantation sont réalisés par les entreprises primo-investisseurs. Ces primo-investisseurs, constituées à 54% de start-up, à 37% de PME et à 9% d'ETI (Entreprises de Taille Intermédiaire), s'intéressent prioritairement au marché américain (26% des projets).

LES FUSIONS-ACQUISITIONS : L'APANAGE DES ETI, ENTREPRISES PLUS EXPÉRIMENTÉES

En termes de croissance externe, 75% des projets de fusions-acquisitions sont menés par des ETI, dans la mesure où un projet de croissance externe requiert à la fois des fonds financiers et une structure établie. Les entreprises qui effectuent ce type d'opération sont, la plupart du temps, expérimentées et matures. En moyenne, elles disposent déjà de six filiales à l'international et maîtrisent les rouages des marchés internationaux.

Toutefois, la part des start-up est en constante augmentation. En 2017, ces dernières ont mené au moins 22 projets d'acquisition (10% du total des opérations de fusion-acquisition), contre à peine cinq projets identifiés en 2016.

MÉTHODOLOGIE :

Réalisé entre mai 2017 et février 2018 par Guillaume Page, du cabinet Pramex International, et Charlie Joyer, chercheur à l'université Paris-Dauphine, le baromètre Pramex – Banque Populaire de l'implantation à l'international 2018 recense les projets d'investissements réalisés à l'étranger par 204 start-up, 199 PME et 241 ETI françaises en 2017. L'étude agrège des projets créateurs d'emplois par le biais de créations de filiales, de joint-ventures et d'acquisitions à l'étranger. Elle porte sur 859 projets d'implantation, dont 641 créations de filiale et 218 acquisitions, représentant un échantillon d'au moins 40 % de chacun de ces marchés.